

**DIAGNÓSTICO DEL NIVEL DE DESEMPEÑO EN LA CADENA DE
ABASTECIMIENTO EN DOS EMPRESAS DEL SECTOR DE PLÁSTICOS EN EL
VALLE DEL CAUCA: PLÁSTICOS RIMAX LTDA Y PLÁSTICOS ESPECIALES
S.A (PLASTICEL)**

**MAYRA ALEJANDRA BENAVIDES MOLINA
ANDREA JULIETH MORENO CARDONA**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
SANTIAGO DE CALI
2011**

**DIAGNÓSTICO DEL NIVEL DE DESEMPEÑO EN LA CADENA DE
ABASTECIMIENTO EN DOS EMPRESAS DEL SECTOR DE PLÁSTICOS EN EL
VALLE DEL CAUCA: PLÁSTICOS RIMAX LTDA Y PLÁSTICOS ESPECIALES
S.A (PLASTICEL)**

**MAYRA ALEJANDRA BENAVIDES MOLINA
ANDREA JULIETH MORENO CARDONA**

**PASANTIA DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE
PROFESIONAL EN MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**Director:
RAFAEL ANTONIO MUÑOZ AGUILAR
Economista**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
SANTIAGO DE CALI
2011**

Nota de aceptación:

Aprobado por el Comité de Grado en cumplimiento de los requisitos exigidos por la Universidad Autónoma de Occidente para optar al título de Profesional en Mercadeo y Negocios Internacionales.

Gloria Alexandra Ramírez

Firma del Jurado

Jorge Adam

Firma del Jurado

Santiago de Cali, Junio 22 de 2.011

Este proyecto lo quiero dedicar a Dios por poner en mi camino esta oportunidad, por llenarme de valor y fuerza para culminar mis estudios. A mis padres por la educación que me brindaron, por el esfuerzo, el apoyo y el amor que me han dado en todo el recorrido de mi formación profesional y espiritual. A mis hermanas porque son uno de mis motivos para ser cada día mejor, pues mi mayor deseo es ser el mejor ejemplo para ellas. A Jovanny Guarín por brindarme su ayuda incondicional y de igual forma a mi familia por confiar en mí y estar a mi lado. A la Universidad Autónoma por permitirme formarme como profesional.

MAYRA ALEJANDRA BENAVIDES MOLINA

Quiero dedicar este proyecto en primera instancia a Dios por llenarme de sabiduría, fortaleza, perseverancia en ésta etapa y en todas las etapas de mi vida. A mi mamá por ser el motor que impulsa mi vida, por su amor, su entrega, dedicación y sacrificio que hoy están dando el primero de muchos frutos. A mi familia que ha depositado su confianza en mí y me brinda constantemente su apoyo incondicional. A la Universidad Autónoma de Occidente por darme las herramientas y conocimientos que harán posible mi realización profesional. Gracias extensivas a todos los que me apoyaron en el proceso y ven hoy mi logro hecho realidad.

ANDREA MORENO CARDONA

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a nuestro Director de Grado por aceptarnos ser partícipes de este proyecto a través de su colaboración y disposición. A los docentes y a la Universidad Autónoma de Occidente que nos dieron sus conocimientos y enseñanzas para forjar en nosotras, profesionales integrales con habilidades para responder en el futuro que nos espera.

Agradecemos a todas las personas que nos ayudaron en la elaboración de este proyecto; Extendemos los agradecimientos a nuestras familias y amigos por el apoyo, la confianza y el ánimo constante para ver culminada esta etapa de nuestra vida. Muchas gracias a todos.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION	15
1. GENERALIDADES.....	16
1.1 TÍTULO	16
1.2 PARTICIPANTES	16
2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	17
2.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	17
3 OBJETIVOS	18
3.1 OBJETIVO GENERAL	18
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	18
4 JUSTIFICACIÓN	19
5 ANTECEDENTES	20
5.1 SECTOR DE PLÁSTICOS EN COLOMBIA	20
5.1.1 HISTORIA DEL SECTOR DE PLÁSTICOS EN COLOMBIA:	20
5.1.2 ASPECTOS GENERALES DEL SECTOR DE PLÁSTICOS A NIVEL NACIONAL:.....	21
5.1.3 REGULACIONES DEL SECTOR DE PLÁSTICOS EN COLOMBIA:.....	22
5.1.4 EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DEL SECTOR DE PLÁSTICOS A NIVEL NACIONAL:	23
5.2 SECTOR DE PLÁSTICOS EN EL VALLE DEL CAUCA:	29
6 EMPRESAS REPRESENTATIVAS DEL SECTOR DE PLÁSTICOS EN EL VALLE DEL CAUCA	33
6.1 PLÁSTICOS RIMAX LTDA	33
6.2 PLASTICOS ESPECIALES S.A (PLASTICEL):	35
7 METODOLOGÍA	37
7.1 TIPO DE ESTUDIO.....	37
7.2 POBLACION Y MUESTRA	38

7.3	MÉTODOS Y TÉCNICAS	38
8	MARCO TEÓRICO	40
8.1	MATRIZ DE BOSTON CONSULTING GROUP (BCG):.....	40
8.1.1	ANÁLISIS Y SELECCIÓN:.....	42
9	RESULTADOS DEL INSTRUMENTO.....	44
9.1	PLÁSTICOS RIMAX LTDA:	44
9.2	PLÁSTICOS ESPECIALES S.A (PLASTICEL)	48
10	CONCLUSIONES	52
11	RECOMENDACIONES	54
12	BIBLIOGRAFIA	55
13	ANEXOS	57

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Exportaciones anuales en Colombia	26
Gráfico 2: Importaciones anuales en Colombia	27
Gráfico 3: Variación de las importaciones enero-diciembre 2010	28
Gráfico 4: Participación sectorial en las exportaciones no tradicionales del Valle del Cauca, 2006.....	29
Gráfico 5: Región Pacífica exportaciones por departamento 2005.....	30
Gráfico 6: Región Pacífica importaciones por departamento 2005.....	30

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Matriz de Boston Consulting Group	40
--------------------------------------------------------	----

LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Porcentaje del plástico en el total nacional	24
Tabla 2: Indicadores de competitividad de producción de plástico	25
Tabla 3: Exportaciones nacionales en el sector de plástico FOB Us\$	27
Tabla 4: Participación del sector de plásticos en el Valle del Cauca en producción	31
Tabla 5: Total de ventas y establecimientos de plásticos 2008	32
Tabla 6: Productos Importados Plásticos Rimax 2011	34
Tabla 7: Productos Exportados Plásticos Rimax 2011	34
Tabla 8: Productos Importados Plásticos Especiales 2011	35
Tabla 9: Productos Exportados Plásticos Especiales 2011	36
Tabla 10: Número establecimientos de acuerdo al departamento	38
Tabla 11: Participación del sector industria al PIB nacional y del Valle del Cauca 2007	43
Tabla 12: Producción bruta del sector industria (plástico) a nivel nacional	43

LISTA DE ANEXOS

Anexo A: Principal sector exportador en el Dpto. Atlántico.....	57
Anexo B: Principales países compradores de plástico	58
Anexo C: Indicadores financieros sector de plástico 1995-2009	59

GLOSARIO

En el presente proyecto se han definido los siguientes términos considerados relevantes y claves para el desarrollo de la investigación, a continuación se definen:

CADENA PRODUCTIVA: “Es el conjunto de operaciones necesarias para llevar a cabo la producción de un bien o servicio, que ocurren de forma planificada, y producen un cambio o transformación de materiales, objetos o sistemas”.¹

EXPORTACION: “Es cualquier bien o servicio enviado a otra parte del mundo, con propósitos comerciales. La exportación es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios nacionales de un país pretendidos para su uso o consumo en el extranjero. Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera de un Estado. Las exportaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas”²

FREE ON BOARD (FOB): Libre al costado del buque; se refieren a un incoterm, o cláusula de comercio internacional, utiliza para operaciones de compraventa en que el transporte de la mercancía se realiza por barco.

MATERIAS PRIMAS: Materiales extraídos de la naturaleza y que se transforman para elaborar bienes de consumo.

PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB): “Representa el resultado final de la actividad productiva de las unidades de producción residentes. Se mide desde el punto de vista del valor agregado, de la demanda final o las utilizaciones finales de los bienes y servicios y de los ingresos primarios distribuidos por las unidades de producción residentes.”³

PROTECCION ADUANERA: Son las medidas adoptadas por la aduana de un determinado país para prohibir la entrada o salida de ciertos producto.

¹ Wikipedia.org

² Negociemos con Colombia ,1999, disponible en internet: www.businesscol.com

³ DANE, Departamento Administrativo Nacional de Estadística, disponible en internet: www.dane.gov.co

RESUMEN

La presente investigación realiza un estudio sobre la evolución del Sector de Plásticos a nivel nacional y del Valle del Cauca en donde se identifica el aporte de las empresas Plásticos Rimax Ltda., y Plásticos Especiales S.A, al crecimiento del sector por medio de consultas de bases de datos de entidades como Proexport Colombia, DANE, ACOPLASTICOS, BACEX, Zeiky Palmira, Agenda de Competitividad del Valle del Cauca, entre otras entidades importantes.

Para llevar a cabo el proyecto se aplicó como metodología una investigación descriptiva en donde se caracteriza el sector de plástico a través de información a nivel nacional, regional y en las dos empresas del Valle del Cauca antes mencionadas, esto con el fin de conocer la evolución que se presenta en dicho sector.

Se llevó a cabo una investigación a partir de entrevistas realizadas a los gerentes y personas pertinentes de dicho proceso, en el cual se obtuvo información importante con el fin de realizar el diagnóstico conveniente del nivel de desempeño en la cadena de abastecimiento de las empresas del sector de plásticos.

En último lugar, se realizó la matriz de Boston Consulting Group al presente proyecto de investigación con el propósito de establecer el cuadrante más adecuado del sector de Plásticos de acuerdo a la información presentada.

INTRODUCCION

A partir del estudio del proyecto macro creado por la Universidad Autónoma, ADICOMEX y la Cámara de Comercio Colombo-Americana, que se basa en la manera en que diversos sectores manejan su cadena de abastecimiento, se pretende evidenciar el impacto que dichas empresas representativas tienen en el Valle del Cauca por medio de una caracterización acerca del sector de plásticos en el departamento.

Por ende, se realizó un estudio que está ayudando a la caracterización del Sector de Plásticos a nivel nacional y del Valle del Cauca; Con dicha identificación, se determinó la contribución de las empresas Plásticos Rimax Ltda, y Plásticos Especiales S.A, al crecimiento del sector. Asimismo, a través de la aplicación de la Matriz de Boston, se identificó el aporte del sector de plásticos precisando el cuadrante más apropiado de contribución.

El sector de plásticos colombiano en los primeros meses de 2010, parece estar surgiendo después de estar estancado la mayor parte del año pasado debido a la división en industrias dirigidas a públicos diferentes y que mostraron comportamientos distintos. Por otra parte, afrontaron circunstancias climáticas que encarecieron el costo de las materias primas y la volatilidad de la tasa de cambio que encareció aun más los insumos importados necesarios para las actividades propias del sector.

El desarrollo de la presente investigación enuncia la investigación que pretende ser abordada; plantea información de la historia y desarrollo del sector de plásticos a nivel nacional y regional y una descripción de las empresas representativas del sector de plásticos en el Valle del Cauca. Por último, se presentan la información recopilada y analizada de las entrevistas realizadas en las dos empresas del sector además, del marco teórico que hace referencia a la Matriz de Boston a partir de la cual se establece el aporte del Sector Industria al PIB nacional y del Valle del Cauca.

1. GENERALIDADES

1.1 TÍTULO

Diagnóstico del nivel de desempeño en la cadena de abastecimiento en dos empresas del sector de plásticos en el Valle del Cauca: Plásticos Rimax Ltda y Plásticos Especiales S.A (Plasticel)

1.2 PARTICIPANTES

ESTUDIANTES	CÓDIGO	PROGRAMA	JORNADA	E-MAIL
Mayra Alejandra Benavides Molina	2070397	Mercadeo y Negocios Internacionales	Nocturno	Mairis405@hotmail.com
Andrea Julieth Moreno Cardona	2070207	Mercadeo y Negocios Internacionales	Nocturno	Andrea.moreno17@gmail.com

2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Para establecer el impacto del sector de plásticos en el nivel de desempeño de la cadena de abastecimiento y en la competitividad de la región, es preciso caracterizar el sector identificando sus fortalezas y debilidades, razón por la que es indispensable no solo estudiar el desarrollo evolutivo de las empresas y el sector a nivel nacional y del Valle del Cauca sino, identificar el aporte de las empresas Plásticos Rimax Ltda. y Plásticos Especiales S.A, al crecimiento del sector y así mismo, conocer su contribución a la Industria, al PIB nacional y del Valle del Cauca.

2.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

De acuerdo a lo anterior es necesario responder: ¿Cómo diagnosticar el nivel de desempeño en la cadena de abastecimiento en dos empresas del sector de plásticos en el Valle del Cauca: Plásticos Rimax Ltda y Plásticos Especiales S.A?

3 OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL

Diagnosticar el nivel de desempeño de las cadenas de abastecimiento en dos empresas del sector de plásticos en el Valle del Cauca: Plásticos Rimax Ltda y Plásticos Especiales S.A.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Establecer la evolución del sector de plásticos y su aporte del Producto Interno Bruto a nivel nacional y del Valle del Cauca.

Identificar la situación de las empresas objeto de estudio en la gestión de compras, gestión de transporte internacional, gestión de almacenamiento e inventarios y gestión aduanera.

4 JUSTIFICACIÓN

La investigación busca corroborar datos ya expuestos sobre la situación del sector de plásticos en Colombia y en el Valle del Cauca que son necesarios para concretar por medio de la caracterización de las empresas objeto de estudio, el diagnóstico del nivel de desempeño en la cadena de abastecimiento del sector en el Valle del Cauca.

La contribución de la investigación a nivel institucional aportan a la realización del macro-proyecto en donde se analizaron las empresas de Plásticos Rimax Ltda y Plásticos Especiales S.A a través de las entrevistas realizadas que abordaran temas para analizar la problemática que tienen en sus procesos de distribución física internacional y proponer alternativas de mejoramiento que constituyan una actitud proactiva ante dicha problemática.

A nivel sectorial permite comprender las nuevas tendencias del sector a nivel nacional y regional, identificando el aporte de las empresas objeto de estudio en el sector del plásticos en el Valle del Cauca a través de las exportaciones e importaciones y el aporte del Sector Industria el cual comprende el sector de plásticos al PIB nacional y del Valle del Cauca.

Desde la perspectiva profesional, el desarrollo de esta investigación demuestra que el profesional en Mercadeo y Negocios Internacionales tiene las competencias suficientes para involucrarse con situaciones de corte socioeconómico nacional, aportando el análisis, al engrandecimiento regional y al posicionamiento de las organizaciones con las que se interactúa para su proyección y expansión en el exterior.

Finalmente, para las investigadoras este trabajo representa la capacidad de ejercer y aplicar los conocimientos adquiridos durante la carrera, conocer sobre el sector de plásticos identificando tendencias y oportunidades del negocio a nivel nacional e internacionalmente. Asimismo, se obtuvo experiencias en el trabajo de campo que permiten un alto crecimiento crítico que favorecerá al momento de tomar decisiones en el campo laboral a futuro.

5 ANTECEDENTES

En este punto se aborda la caracterización del Sector de plásticos a nivel nacional, se presenta información histórica del sector en Colombia y datos adquiridos en fuentes secundarias. Posteriormente se presenta la caracterización del sector de plásticos en el Valle del Cauca en donde se exponen los antecedentes del sector, además se hace énfasis en las empresas de Plásticos Rimax Ltda y Plásticos Especiales S.A.

5.1 SECTOR DE PLÁSTICOS EN COLOMBIA

5.1.1 Historia del sector de plástico en Colombia. Se puede decir que la industria de los plásticos se inició hace ya más de medio siglo, cuando por razones de la segunda guerra mundial, las naciones de conflicto limitaron su producción industrial para atender la producción de material bélico.

Fue entonces cuando en Colombia, como en otros países, se vió que la única solución era aprovechar sus propios recursos naturales y su mano de obra para arrancar con el desarrollo y producir en su territorio lo que hasta entonces se importaba; La incipiente industria, sin experiencia y sin tecnología necesitaba un impulso económico, una transformación para que pasaran a ser realmente parte de la industria productiva del país.

Es así como la carrera por la industria plástica comenzó avanzando técnica y científicamente; Si bien es cierto que, en un principio se optó por la importación de tecnología posteriormente, llegaron empresas multinacionales que instalaron sus fábricas siguiendo parámetros propios que al cabo de un tiempo, organizaron grupos financieros colombianos que aprovechando las normas de protección aduanera y el apoyo económico de algunas entidades como IFI (Instituto de Fomento Industrial), para iniciar el montaje de industrias de transformación.⁴

Su crecimiento, desarrollo, aplicaciones e impactos en la sociedad y la economía han tenido lugar en los últimos 150 años, lo que convierte a la industria del plástico

⁴ Informe Sector Químico Plástico en Colombia. Perfil de plásticos y químicos en Colombia. Noviembre 2006

en un invaluable aporte a la historia de la civilización y a la fabricación de productos esenciales.

En Colombia, la industria del plástico se ha caracterizado por ser, en condiciones normales, la actividad manufacturera más dinámica de las últimas tres décadas, con un crecimiento promedio anual del 7%.⁵

5.1.2 Aspectos generales del sector de plásticos a nivel nacional. Las primeras industrias transformadoras de plásticos fueron constituidas en la década de los treinta bajo la política de sustitución de importaciones y desde entonces, el crecimiento del sector tuvo que enfrentar los inconvenientes derivados de una excesiva sumisión de los resultados de las exportaciones del país particularmente del café, tanto para la adquisición de maquinaria como para la compra de materias primas básicas.

Desde el comienzo de la década de los 60 se produjo un marcado crecimiento en la industria de los plásticos. Actualmente, la producción mundial de plásticos es diez veces mayor que en aquella época y alcanza aproximadamente 100 millones de toneladas anuales⁶.

La cadena productiva se inicia con la producción de materias primas de origen petroquímico que son utilizadas en los procesos de transformación de este sector. La industria del plástico es muy heterogénea debido a que comprenden la producción de bienes de consumo intermedio como empaques, envases, artículos para la construcción y bienes de consumo final, siendo los más destacados los artículos para el hogar y el calzado.⁷

En el año 2000, la actividad transformadora de materias plásticas registró un valor de producción de 1.061 millones de dólares y un valor agregado de 514 millones de dólares, con una contribución al total industrial nacional del 4% en las dos variables⁸

En el año 2003, el sector de los plásticos exportó 249 millones de dólares FOB, con un promedio de participación del 3,3% en el total de las exportaciones

⁵ DANE. Cuentas Nacionales trimestrales

⁶ Guías Ambientales, Ministerios de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, Bogotá, Colombia, Julio 2004

⁷ Explotación de plástico en Colombia; pág. 4

⁸ Encuesta Anual Manufacturera DANE, 2000. Datos registrados para la agrupación CIIU 356, Sector Productos de Plástico.

industriales⁹. En el mismo año, las importaciones de productos manufacturados de plástico alcanzaron los 260 millones de dólares, equivalentes al 2,2% de las importaciones industriales¹⁰

En el 2007, la industria plástica colombiana creció en un 11% en términos reales, cifra que ratificó en el largo plazo un crecimiento anual promedio del 7%, lo que implica que cada diez años se dobla la actividad del sector en Colombia, explicó el presidente de Acoplásticos, Carlos Alberto Garay.

5.1.3 Regulaciones del sector de plásticos en Colombia. El Estado es el encargado de crear y regular el marco normativo en el que se desarrollan las actividades relacionadas con la producción de plásticos en aras de asegurar el bienestar de la población y del medio ambiente.

El alcance de esta política en cuanto al sector privado, está determinado por lo referente a la minimización de residuos, con base en el desarrollo de acciones ambientales que deben adelantarse sectorialmente. La política de residuos para el sector industrial es un desarrollo específico de la política de producción limpia, de la cual toma todos sus elementos.

El compromiso social y ambiental de la industria de los plásticos en Colombia establece los alcances de la responsabilidad ambiental que deberán asumir las empresas relacionadas con los procesos de transformación de resinas plásticas y la recolección, aprovechamiento y disposición final de residuos plásticos, así como las características de la gestión que en los dos casos se debe implementar.

Las entidades involucradas con el ciclo de vida de los empaques y envases plásticos desarrollarán su actividad en el marco de una gestión orientada a prevenir y minimizar los impactos asociados con las distintas opciones de manejo y procesos disponibles. Las series ISO 14000 y OSHAS 18000¹¹ son parámetros de referencia para asegurar que se establezcan adecuadas prácticas de gestión como por ejemplo, el dialogar y trabajar con las partes interesadas a nivel local, nacional e internacional para entender y atender sus preocupaciones y

⁹ DANE. Cuentas Nacionales trimestrales

¹⁰ ACOPLASTICOS con base en archivos magnéticos DIAN, importaciones y exportaciones efectivas año 2002.

¹¹ GUIAS AMBIENTALES, Principales procesos básicos de transformación de la industria plástica y manejo, aprovechamiento y disposición de residuos plásticos post-consumo. Ministerio de ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial. De la pág. 25 a la 32.

aspiraciones, exigiendo el cumplimiento de los principios y buenas prácticas de gestión ambiental a sus proveedores, transportadores, distribuidores, almacenadores, contratistas y clientes.

Estos compromisos favorecen para que el sector dedicado al aprovechamiento o disposición de residuos plásticos logre una adecuada respuesta a los retos que supone el desarrollo sostenible.

5.1.4 Exportaciones e importaciones del sector de plásticos a nivel nacional. A través de los años el mercado de los plásticos desde el punto de vista de importaciones y exportaciones ha tenido un crecimiento desde el año 2003 al 2005 representado en aproximadamente 40 millones de USD¹² pero este crecimiento no ha logrado un posicionamiento estable en la balanza de pagos ya que las exportaciones no en todos los periodos superan las importaciones.

Al mismo tiempo la participación de este sector en la economía nacional ha tenido un crecimiento positivo a través de los años representado por un 2.29% y 3.36% del total nacional de las exportaciones e importaciones respectivamente, teniendo un incremento desde 1994 a 2006 de 1.15 puntos lo cual es una cifra muy prometedora para la evolución de este sector.

En la tabla 1 se puede observar el crecimiento significativo porcentual de las exportaciones del sector de plásticos desde 1994 hasta el 2006 años de tasas de crecimiento positivas, obteniendo un porcentaje de exportación en el 2006 de 2.29%.

¹²Informe Sector Químico Plástico en Colombia. Perfil de plásticos y químicos en Colombia. Noviembre 2006

Tabla 1: Porcentaje de participación del plástico en el total nacional

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
EXPO%	1.52	1.64	1.64	1.54	1.72	2.13	2.39	2.32	2.32	2.25	2.29
IMPO%	2.66	2.77	2.75	3.36	3.50	3.36	3.44	3.19	3.26	3.34	3.36

Fuente: DANE- DIAN. Cálculos OEE Mincomercio 2006

Por su parte, en la tabla 2 se puede observar el crecimiento en exportaciones del sector de plástico del año 2001 al 2005 en miles de dólares, exponiendo así la competitividad del sector. Llegando a exportar en el tercer trimestre del 2005, 103.528.8 miles dólares.

Tabla 2: Indicadores de competitividad de productos plásticos

AÑO	TRIMESTRE	MILES DE DOLARES		
		IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL
2001	I	56.137.6	44.007.4	-12.130.2
	II	60.259.2	52.961.8	-7.297.4
	III	59.492.8	53.680.2	-5.812.6
	IV	60.632.6	49.763.7	-10.868.9
2002	I	53.850.7	51.884.7	-1.966.0
	II	61.832.5	59.392.7	-2.439.8
	III	62.511.6	65.552.8	3.041.2
	IV	60.762.0	57.820.7	-2.941.3
2003	I	56.406.1	55.558.1	-848.0
	II	59.330.4	60.507.6	1.177.3
	III	64.496.1	68.174.2	3.678.1
	IV	70.334.3	62.680.6	-7.513.7
2004	I	62.891.2	67.979.5	5.088.4
	II	72.791.6	73.015.3	223.7
	III	76.640.6	87.769.5	10.928.9
	IV	93.836.7	87.213.8	-6.622.9
2005	I	86.972.4	82.334.1	-4.638.2
	II	100.568.7	102.693.5	2.124.8
	III	100.058.1	103.5287.8	3.470.7

Fuente: DANE- DIAN. Cálculos OEE Mincomercio 2005

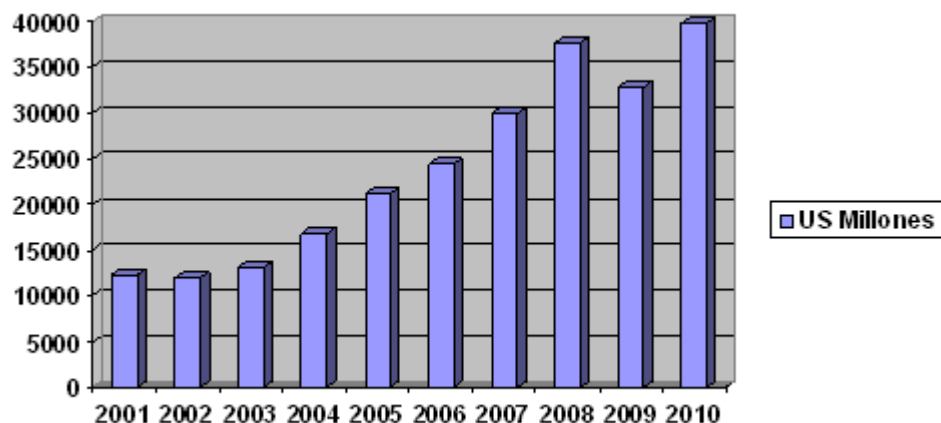
Las exportaciones registraron 14 meses de tasas de crecimiento positivas; en diciembre de 2010 la variación fue 20,6% con respecto al mismo mes del año anterior. Durante 2010, el valor exportado fue US\$39.819 millones, el mayor registro histórico obtenido por Colombia. Las ventas externas crecieron 21,2% y en volumen aumentaron 8,7%¹³

De acuerdo con la clasificación utilizada por el DANE y como se puede observar en la gráfica 1, las exportaciones tradicionales (US\$25.351 millones) crecieron 41,2% y representaron el 63,7% del total de las ventas, mientras que las no

¹³ Informe de Exportaciones e Importaciones –Proexport, Diciembre de 2010

tradicionales (US\$14.468 millones) cayeron -2,9%; Se incrementaron las exportaciones hacia: Unión Europea (5,9%), México (19,1%), Estados Unidos (31,4%), Canadá (38%), Ecuador (45,1%), Chile (44,6%), Perú (43,6%), Japón (52%), Costa Rica (59,4%), Brasil (80,4%) y China (107,1%).

Gráfica 1. Exportaciones anuales en Colombia



Fuente: Dane - DIAN. Cálculos OEE Mincomercio 2010

En la gráfica 1 se presentan las exportaciones anuales en Colombia y se puede apreciar que del 2001 al 2010 han venido incrementando significativamente, han pasado del 2001 con 12.230 (miles de dólares) a 39.820 (miles de dólares) en el 2010.

El macrosector de las exportaciones colombianas de 2010 afirma que, el plástico y caucho reportó un aumento de US\$159,7 millones (17,8%) en sus ventas al exterior, alcanzado un total de US\$1.057,4 millones.¹⁴

Es así como en la tabla 3 se puede apreciar que el sector plástico y caucho registró el mayor crecimiento en ventas externas. Entre enero-diciembre de 2010, el sector registró un crecimiento absoluto de US\$159,7 millones, que implicó una variación anual de 17,8% y un total exportado de US\$1.057,4 millones.

Al interior del subsector se destacaron las ventas de polipropileno, las cuales se incrementaron en 40,8%, alcanzando un total de US\$219,9 millones. Por destino, las exportaciones del sector se dirigieron principalmente a Brasil con un

¹⁴ Informe de Exportaciones e Importaciones –Proexport, Diciembre de 2010

participación de 24,8% (US\$262,2millones), seguido de Perú con 12,8% (US\$135,5 millones) y Ecuador con 10,1% (US\$106,7millones).

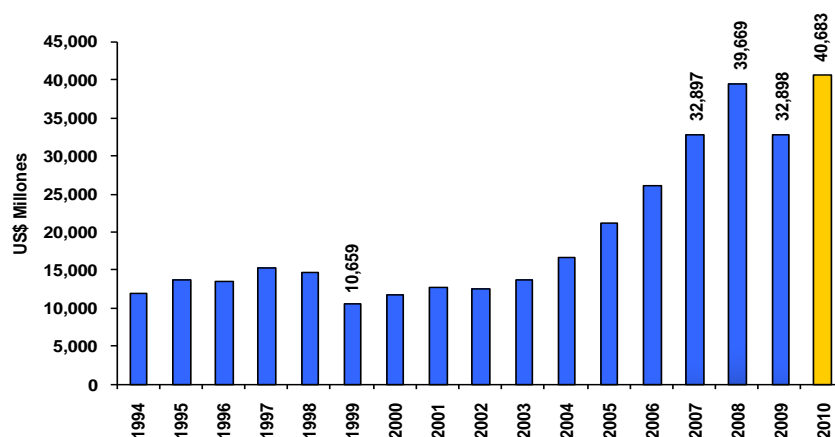
Tabla 3. Exportaciones nacionales en el Sector de plásticos FOB US\$ millones

Macro Sector-Sector	FOB US\$ Ene-Dic.		Diferencia US\$	VARIACION 2010/2009
	2009	2010		
PLÁSTICO Y CAUCHO	897.754.273	1.057.427.428	159.673.155	17.8%
Plástico	883.195.281	1.040.924.869	157.728.588	17.9%
Caucho	14.557.991	16.502.558	1.944.867	13.4%

Fuente: Dane - DIAN. Cálculos OEE Mincomercio 2010

Por su parte, las importaciones en crecieron 30,1%, situación que contrastó con la caída registrada en igual mes de 2009 (-0,1%). Este comportamiento fue reflejo del mejor estado de la economía colombiana, debido a los mejores niveles de consumo (en el tercer trimestre, la demanda interna creció 4,8%).¹⁵

Gráfica 2. Importaciones anuales en Colombia



Fuente: DANE- Cálculos Proexport

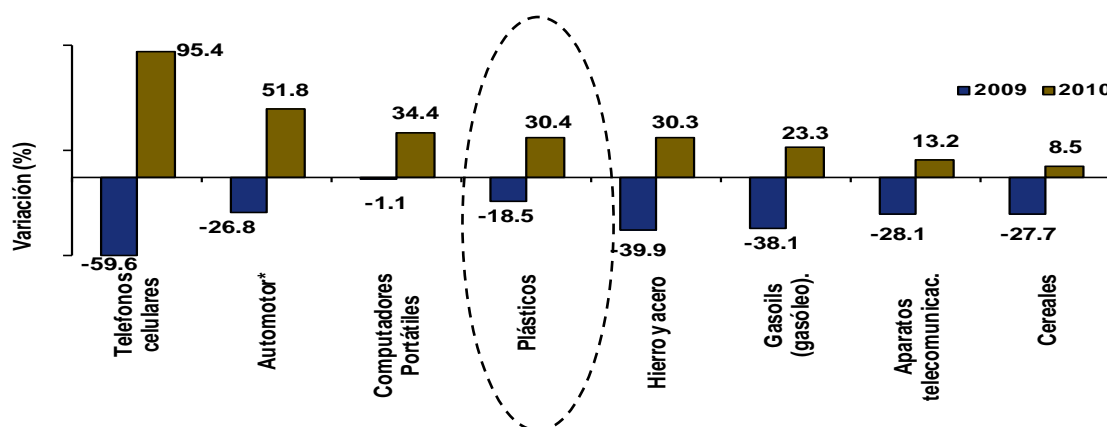
¹⁵ Informe de Exportaciones e Importaciones –Proexport, Diciembre de 2010

El buen desempeño en 2010 (diez meses consecutivos de crecimiento) se manifestó en el crecimiento para el año (23,7%), situación opuesta a la presentada en el 2009 (-17,1%).¹⁶

Las importaciones más dinámicas fueron: bienes de consumo (34.9%) y materias primas e insumos para la elaboración de productos plásticos (29,9%), mientras que los bienes de capital crecieron 11,6%.

En la gráfica 3 se puede observar el comportamiento y la variación de las importaciones de plástico en el periodo comprendido entre enero y diciembre de 2010.

Gráfica 3: Variación de las importaciones enero-diciembre 2010



Fuente: DANE-Mincomercio, según clasificación CUCI revisión 2

¹⁶ Informe de Exportaciones e Importaciones –Proexport, Diciembre de 2010

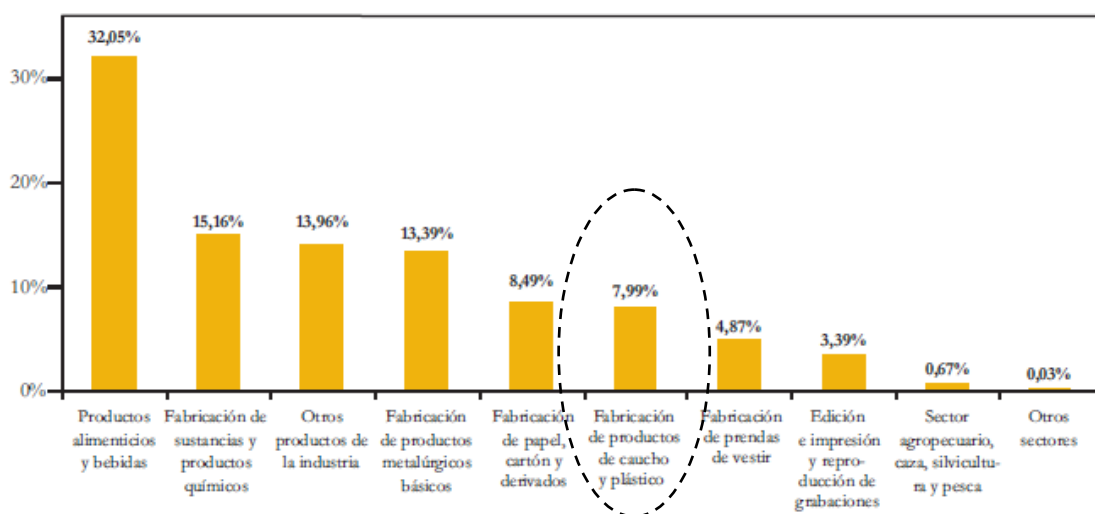
5.2 SECTOR DE PLÁSTICOS EN EL VALLE DEL CAUCA:

La economía del Valle del Cauca está entre las tres más grandes del país. En el año 2005 su contribución al PIB nacional fue del 11,2%, superado únicamente por Bogotá con el 22,6%, y Antioquia con el 15,2%.

El 75% de las exportaciones del Valle del Cauca, según cifras del DANE, corresponde a productos alimenticios y bebidas, sustancias y productos químicos, otros productos de la industria (principalmente curtido y preparado de cueros, muebles, entre otros) y a productos metalúrgicos básicos, mientras que el 25% restante corresponde a papel, cartón y derivados, caucho y plásticos, prendas de vestir, y a productos del sector agropecuario, caza, silvicultura y pesca.

Los principales destinos de las exportaciones no tradicionales del departamento son: los países de la Comunidad Andina de Naciones y Estados Unidos, con el 70% del total.¹⁷

Gráfica 4: Participación sectorial en las exportaciones no tradicionales del Valle del Cauca, 2006.

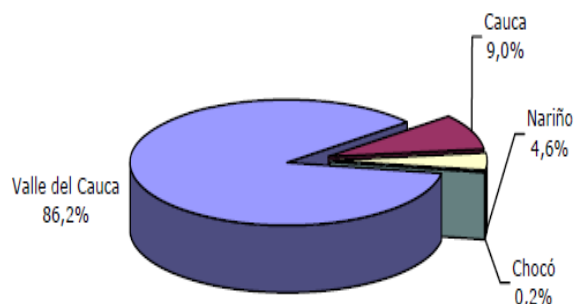


Fuente: Banco de la Republica; DANE, Informe de coyuntura económica regional del departamento del Valle del Cauca, primer trimestre 2006

¹⁷ Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad; DOCUMENTO REGIONAL VALLE DEL CAUCA; Junio 2007

En el 2005, el Valle del Cauca, representó el 86,2% de las ventas internacionales en exportaciones de la región; Le siguen Cauca, Nariño y Chocó¹⁸.

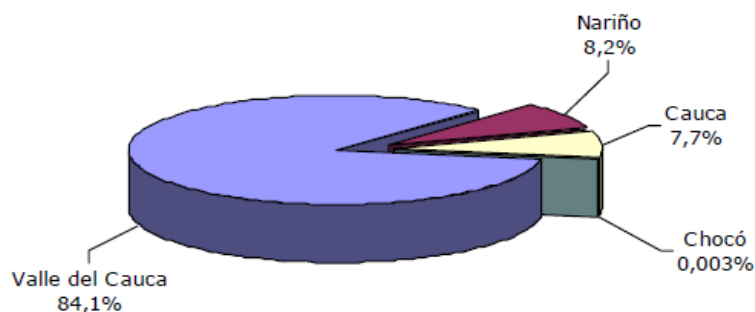
Gráfica 5: Región pacifica-exportaciones por departamento, 2005



Fuente: DANE-DIAN, Cálculos Legicomex.com

En el 2005, las importaciones de la Región Pacífica fueron de USD 2.611, según cifras de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). De esta forma, presentaron un crecimiento promedio anual del 29%, durante el 2003 y el 2005. El Valle del Cauca representó el 84% de las compras internacionales de la región. Le sigue Nariño, Cauca y Chocó.¹⁹

Gráfica 6: Región pacifica-importaciones por departamento, 2005



Fuente: DANE-DIAN, Cálculos Legicomex.com

¹⁸ LEGICOMEX. Comercio exterior de Colombia por regiones; Región Pacífica; Diciembre 12 de 2006

¹⁹ LEGICOMEX. Comercio exterior de Colombia por regiones; Región Pacífica; Diciembre 12 de 2006

De esta manera, y viendo el transcurrir y analizando la viabilidad tanto de las exportaciones como importaciones en el Valle del Cauca, las empresas del sector plástico han aprendido que a través de la colaboración entre ellas, y con instituciones de apoyo sectorial, pueden acceder a buenas prácticas, actualizar sus tecnologías y mejorar sus portafolios de productos para hacerse más competitivas.

Es así como más de 25 pymes colombianas de manera conjunta han accedido a recursos del Sena y al conocimiento y la tecnología del Instituto de Capacitación e Investigación para el Plástico y el Caucho -ICIPC-, para el aumento de la productividad y la calidad en los procesos, así como para el desarrollo y mejoramiento de productos entre los que se encuentran empaques, pigmentos, polímeros, sellos y materiales reciclados.

Los proyectos se encuentran actualmente en proceso de gestión para iniciar su ejecución. Una vez concluidos, deberán demostrar mejoras que serán evaluadas por las instituciones que apoyan la iniciativa, y que en el futuro podrán ser utilizados como modelo a replicarse en otras empresas²⁰

Tabla 4: Participación del Sector Plásticos en el Valle en producción

	No. estableci mientos	Total persona ocupado	Producción bruta	% Sobre total de c/ región	Consumo intermedio	Valor agregado
Total	1210	9962	2021397934 4	100%	1174276259 7	8471216747
Bogotá ,D.C	539	38980	5395335837	27%	2864091275	2531244562
Valle del Cauca	183	18930	3795322037	19%	1794728449	2000593588
Antioquia	212	17992	2922322037	14%	1803973456	1118348581
Atlántico	65	6830	1745497717	9%	1059698154	685799563

Fuente Dane, EAM 2005. Actualizada con el Índice de Precios al Productor IPP

²⁰ Noticias disponibles en Instituto de Capacitación e Investigación de Plástico y Caucho-ICIPC

En la tabla 5 se puede observar que hay 552 establecimientos dedicados a la fabricación de productos de plásticos, teniendo como total de activos 4.286.558.271 millones de pesos.

Tabla 5: Total de ventas y establecimientos de plásticos (2008)

Millones de pesos								
Grupos Industriales (CIIU Rev.3 A.C.)		No. establecimientos	Total personal	Sueldos y salarios	Producción bruta	Consumo intermedio	Inversión neta	Total activos
Descripción								
252	Fabricación de productos de plástico	552	42.824	421.782.930	6.265.838.308	3.795.790.129	- 138.034.977	4.286.558.271

Fuente: DANE- Encuesta Anual manufacturera (EAM) 2008 DANE

6 EMPRESAS REPRESENTATIVAS DEL SECTOR DE PLÁSTICOS EN EL VALLE DEL CAUCA

Para diagnosticar el nivel de desempeño de las empresas del sector de plásticos en el Valle del Cauca, se seleccionó un grupo de empresas representativas del sector las cuales en los últimos años, han logrado desarrollarse y consolidarse como empresas altamente competitivas, importadoras y exportadoras que ha permitido ser reconocidas a nivel nacional e internacionalmente. Las empresas objeto de estudio son: Plásticos Rimax Ltda y Plásticos Especiales S.A, de las cuales a continuación se realizará una breve descripción:

6.1 PLÁSTICOS RIMAX LTDA

Es una empresa dedicada a la transformación y comercialización del plástico. Es una de las más grandes compañías latinoamericanas que desarrolla una amplia gama de productos plásticos decorativos, tanto para el hogar como para el comercio en general. Posee 4 líneas de productos, Muebles & Jardín, Hogar, Ferretería e Industrial, llevando innovación, practicidad y funcionalidad; Sus productos se encuentran en más de 25 países a nivel mundial.

EMPRESA	NIT	REPRESENTANTE	DOMICILIO	TELEFONO	CIUDAD
Plásticos Rimax Ltda.	890300794	Samuel Shoval	CR 25 13-440 URB ACOPI	6080025	Cali

IMPORTACIONES: Plásticos Rimax Ltda. en este primer trimestre del año ha importado casi 66 productos en unidades comerciales de kilogramos provenientes de Estados Unidos, China, Brasil, México, Austria e Israel en su mayoría, por vía marítima y aérea a través de transportadores como Maersk Colombia, M.S.C, Eduardo Gerlein, Navebun, DHL Express, Tampa Transportadores, por mencionar algunos.

Sus principales proveedores son Quattor Petroquímica, Braskem, Color Matrix México, Tin Shing Metal, Romo Durable Graphics, etc. En la tabla 6, se puede ver

al detalle los valores de algunos de los productos importados en lo que va del año en curso.

Tabla 6: Productos Importados Plásticos Rimax 2011

Posición	Descripción	Valor FOB Unitario	Flete	Valor FOB	Valor CIF
3902100000	POLIPROPILENO-	1,55	7.232,00	153.148,00	160.471,89
8480719000	LOS DMS MOLDES PARA CAUCHO	11.390,00	551,58	113.900,00	114.761,72
3824909990	LOS DMS PRODUCTOS QUIMICOS	1,23	635,73	9.209,84	9.851,10
3204170000	COLORANTES PIGMENTARIOS	8,14	68,21	5.697,00	5.961,86
3206491000	DISPERSIONES CONCENTRADAS	8,46	62,83	5.246,80	5.490,73
3824909990	LOS DMS PRODUCTOS QUIMICOS	1,18	355,78	4.710,14	5.068,75
8466920000	LAS DEMAS PARTES Y ACCESORIOS	150,68	321,53	3.766,88	4.090,67
8477900000	PARTES DE MAQUINAS Y APARATOS	2.505,82	475,36	2.505,82	2.982,68
9026809000	LOS DMS INSTRUMENTOS	1.216,38	129,49	2.432,76	2.563,71
8477900000	PARTES DE MAQUINAS Y APARATOS	2.139,42	113,32	2.139,42	2.254,03
8504319000	LOS DMS TRANSFORMADORES	1.016,18	108,52	2.032,36	2.142,10

Fuente: Bacex Enero-Abril 2011- Cámara de Comercio Palmira

EXPORTACIONES: Plásticos Rimax Ltda. hasta el mes de abril, han exportado en unidades cerca de 481 productos por medio de acuerdos como CAN, ALADI, CARICOM, G-3, SGP, entre otros, a través de agencia de aduanas como Coldex SIA Ltda. Ha utilizado aduanas en Cúcuta, Buenaventura e Ipiales exportando a países como Panamá, Ecuador, Uruguay, Chile, Estados Unidos, Aruba, México, Trinidad y Tobago, República Dominicana, Argentina, Perú y Antillas Holandesas, entre otras.

Tabla 7: Productos Exportados Plásticos Rimax 2011

Posición	Producto	Valor FOB	Valor CIF	Fecha
3923109000	LAS DEMAS MANUFACTU	67.775,59	67.775,59	2011-02-17
3926909090	MUEBLES DE PLASTICO	67.338,32	67.338,32	2011-01-03
3926909090	LAS DEMAS MANUFACTU	57.818,88	64.697,68	2011-01-25
3926909090	LOS DMS ASIENTOS	49.686,00	54.308,22	2011-01-05
3926909090	MUEBLES DE PLASTICO	47.431,11	47.431,11	2011-02-26
3926909090	LAS DEMAS MANUFACTU	47.232,00	47.232,00	2011-02-02
9403700000	CAJAS- JAULAS	25.247,00	26.584,87	2011-02-07
3926909090	LOS DMS ARTICULOS DE	23.102,64	24.737,29	2011-02-10
3926909090	MUEBLES DE PLASTICO	23.015,24	23.015,24	2011-01-07
3926909090	LAS DEMAS MANUFACTU	22.839,00	22.839,00	2011-01-03
3926909090	LOS DMS ASIENTOS (EXC	22.572,00	24.383,70	2011-01-03

Fuente: Bacex Enero-Abril 2011- Cámara de Comercio Palmira

6.2 PLASTICOS ESPECIALES S.A (PLASTICEL):

Empresa líder en la fabricación de recipientes plásticos y de transformación. Sus recipientes son utilizados para el almacenamiento de pinturas, tintas, abonos foliares, fertilizantes, productos químicos, ácidos, solventes, aceites vegetales o minerales, grasas, lubricantes, adhesivos, detergentes y productos alimenticios, entre otros. Con tecnología al día, a la vanguardia del servicio.

Es líder en la manufactura de empaques para flores; incursionó con éxito en el mercado Europeo y se ha ido consolidando en este mercado.

EMPRESA	NIT	REPRESENTANTE	DOMICILIO	TELEFONO	CIUDAD
Plásticos Especiales S.A	890307885	Raif Aljure Nasser	Calle 15# 29-69 URB ACOPI	6912030	Yumbo

IMPORTACIONES: Plásticos Especiales hasta Abril de 2011, ha importado cerca de 57 productos en unidades comerciales de kilogramos provenientes de Estados Unidos, Suiza, Singapur, India, Perú, Turquía, Brasil, Italia, México, Dinamarca, Hong Kong y Austria por vía marítima a través de transportadores como Navebun Ltda., MSC, Naves S.A, Maritrans S.A, DHL Express, por mencionar algunos.

Sus principales proveedores son Tricon Dry Chemicals, Nova Chemicals, Opp Film, Braskem S.A, Color Matrix México, etc. En la tabla 8, se puede ver al detalle los valores de algunos de los productos importados en lo que va del año en curso.

Tabla 8: Productos Importados Plasticel 2011

Posición	Descripción	Valor FOB Unitario	Flete	Valor FOB	Valor CIF
3901200000	POLIETILENO DE DENSIDAD SUPERIOR	1,31	24.187,00	323.550,50	347.899,28
3902100000	POLIPROPILENO	1,58	9.075,00	173.525,00	182.686,77
3901901000	COPOLIMEROS DE ETILENO	1,35	9.000,00	166.725,00	175.808,36
3901100000	POLIETILENO DE DENSIDAD INFERIOR	1,65	15.762,00	157.998,00	174.430,59
3901909000	LOS DMS POLIMEROS DE ETILENO E	1,47	8.448,00	154.302,00	162.827,16
3901901000	COPOLIMEROS DE ETILENO CON OT	1,43	6.600,00	149.850,00	156.524,94
3901200000	POLIETILENO DE DENSIDAD SUPERIOR	1,36	5.880,00	138.960,00	144.909,48
3901200000	POLIETILENO DE DENSIDAD SUPERIOR	1,31	13.320,00	133.560,00	146.946,78
3901100000	POLIETILENO DE DENSIDAD INFERIOR	1,41	15.537,50	99.581,25	115.168,54

Fuente: Bacex Enero-Abril 2011- Cámara de Comercio Palmira

EXPORTACIONES: Plasticel S.A en el primer trimestre de este año ha exportado alrededor de 33 productos en unidades y kilogramos bajo el régimen de exportaciones definitivas y reembarque, por medio de acuerdos como la CAN, ALADI, ATPA entre otros. Ha utilizado aduanas en Cúcuta, Cali, Cartagena a países como Venezuela, Salvador, Panamá, Estados Unidos, Canadá, Costa Rica, Países Bajos de Holanda, entre otros.

Tabla 9: Productos Exportados Plasticel 2011

Posición	Producto	Valor FOB	Valor CIF	Fecha Exportacion
3920209000	LAS DEMAS PLACAS- L	147.230,57	155.183,35	2011-02-03
3920209000	SACOS- BOLSAS Y CUC	47.144,47	52.574,24	2011-01-14
3926909090	LAS DEMAS MANUFACT	25.083,14	25.199,74	2011-01-04
3923299000	SACOS- BOLSAS Y CUC	23.556,54	24.079,95	2011-01-31
9403700000	LAS DEMAS PLACAS- L	22.050,66	22.558,27	2011-01-18
3920100000	LAS DMS BOMBONAS- E	18.318,24	20.019,42	2011-01-24
3926909090	DESECHOS- DESPERDI	11.412,26	12.906,72	2011-02-04
3917329900	LAS DEMAS PLACAS- L	11.049,97	12.853,73	2011-01-14
3926909090	LAS DMS BOMBONAS- E	8.979,29	9.920,11	2011-01-13
9403700000	SACOS- BOLSAS	5.416,86	5.416,86	2011-02-07
3926909090	DESECHOS- DESPERDI	5.388,35	6.004,03	2011-01-31

Fuente: Bacex Enero-Abril 2011- Cámara de Comercio Palmira

7 METODOLOGÍA

En este proyecto se aplica un estudio descriptivo acerca del Sector de Plásticos en el Valle del Cauca a partir de la caracterización de las empresas objeto de estudio. Posteriormente se presenta la población y muestra que representan al sector. Finalmente, se presenta la Matriz de Boston con el fin de identificar el aporte del sector Industria el cual comprende el Sector de Plástico al PIB nacional y del Valle del Cauca.

7.1 TIPO DE ESTUDIO

El presente proyecto se realizó a través de una investigación de corte descriptiva²¹ ya que se hizo un estudio de las dos empresas del Sector de Plásticos en el Valle del Cauca; Se realizó una revisión bibliográfica y se analizaron los datos encontrados en cada una de las empresas con el fin de extraer situaciones específicas y significativas que puedan contribuir a un mejoramiento del Sector de Plásticos y su cadena de abastecimiento.

En segundo lugar, se emplea la investigación documental, ya que para el desarrollo del proyecto se acude a entidades como Proexport Colombia, DANE, Zeiky, Bacex, Cámara de Comercio de Palmira entre otras y un tipo de muestreo no probabilístico por juicio el cual, se asienta sobre la base de conocimiento previo del investigador sobre la población más adecuada y representativa para los fines de la investigación que aportan datos secundarios que servirán de apoyo para el análisis y diagnóstico del sector.²²

Finalmente, se aplica el instrumento que se constituyen en entrevistas a los encargados de la cadena de abastecimiento: Jefe de suministros, Jefe de logística, Jefe de comercio exterior de las empresas Plásticos Rimax Ltda y Plásticos Especiales S.A.

²¹ Investigación Descriptiva: conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas.

²² Investigación Documental: cuyo objetivo fundamental es el análisis de diferentes fenómenos (de orden histórico, psicológico, sociológico, etc.) utiliza técnicas muy precisas de la documentación existente, que directa o indirectamente aporte la información.

7.2 POBLACION Y MUESTRA

De acuerdo a la información obtenida por el DANE en la encuesta anual manufacturera (EAM) de 2007, según CIIU Rev. 3 A.C.; se puede identificar la siguiente información acerca del Sector de Plásticos:

Tabla 10: Número de establecimientos de acuerdo al Departamento

Ciudades	Número de establecimientos
Barranquilla	75
Bogotá	117
Bucaramanga	160
Cali	93
Cartagena	38
Manizales	21
Medellín	25
Pereira	8
Cúcuta	9
Resto del país	6
Total establecimientos en Colombia	552

Fuente: Encuesta Anual Manufacturera, DANE, 2007.

La Asociación de Directores de Comercio Exterior (ADICOMEX), la Cámara de Comercio Colombo América, la Universidad Autónoma de Occidente en el comité de comercio exterior y logística, tomó una muestra representativa del Sector de Plásticos en el Valle del Cauca constituida por 3 empresas teniendo en cuenta los volúmenes de producción y su aportes al comercio y negocios internacionales del Valle del Cauca (muestreo por juicio u opinión), las cuales son: Plásticos Rimax Ltda. y Plásticos Especiales S.A.

7.3 MÉTODOS Y TÉCNICAS

Dado el tipo de estudio y la población, los investigadores consideran pertinente hacer uso de la guía de observación y entrevistas para obtener los datos necesarios para el estudio. Por ello la información encontrada en fuentes de información como Proexport Colombia, Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), Centro Empresarial Zeiky, y la información de las empresas

representativas Plásticos Rimax Ltda y Plásticos Especiales S.A, se consultó oficialmente en la base de datos BACEX, se plantean tres pasos dentro del análisis:

A. Para empezar se realizó un estudio acerca de la evolución del Sector de Plásticos a nivel nacional y del Valle del Cauca a partir de la cual se obtuvo la siguiente información:

- Historia del Sector de Plásticos en Colombia
- Aspectos generales del Sector de Plásticos en Colombia
- Regulaciones del Sector de Plásticos en Colombia
- Comercio exterior de la industria del Plástico en Colombia
- Evolución de las exportaciones del sector 2001-2010.
- Evolución de las importaciones del sector 2001-2010.
- Producción bruta del sector Plásticos en el Valle 2007
- Total de ventas del sector Plásticos en el año 2007
- Exportaciones Anuales del Valle del Cauca en el año 2009
- Importaciones Anuales del Valle del Cauca en el año 2009

B. Posteriormente se identificó el aporte de Plásticos Rimax Ltda. y Plásticos Especiales S.A., al crecimiento del Sector de Plásticos en el Valle del Cauca. En se obtuvo la siguiente información:

- Exportaciones de Plásticos Rimax Ltda y Plásticos Especiales S.A hasta abril de 2011
- Importaciones Plásticos Rimax Ltda y Plásticos Especiales S.A hasta abril de 2011
- Principales países de importación y exportación de Plásticos Rimax Ltda y Plásticos Especiales S.A.

C. Finalmente se expone la Matriz de Boston en donde se describe los 4 cuadrantes según la tasa de crecimiento y la participación en el mercado en donde se establece el aporte del Sector Industria al PIB nacional y del Valle del Cauca.

8 MARCO TEÓRICO

El marco teórico de esta investigación se basa en la descripción de la Matriz de Boston haciendo referencia a los 4 cuadrantes que permitirán establecer la tasa de participación y tasa de crecimiento de un producto o UEN. Finalmente se analiza y selecciona el cuadrante en el cual se encuentra ubicado el sector de plásticos de acuerdo con la información antes descrita con el fin de ubicar tanto a la industria como al Sector Farmacéutico en el cuadrante más adecuado.

8.1 MATRIZ DE BOSTON CONSULTING GROUP (BCG):

Su finalidad es ayudar a decidir enfoques para distintos negocios o Unidades Estratégicas de Negocio (UEN), es decir, entre empresas o áreas sobre todo en aquellas donde debemos: invertir, retirar la inversión o incluso abandonarla.

Ilustración 1. Matriz de Boston Consulting Group



Fuente: Fundamentos de Marketing, Sexta edición. Pearson Educación, 2003.

Esta matriz se realiza con el fin de analizar la posición estratégica de un producto o una Unidad Estratégica de Negocios (UEN). Es de gran utilidad cuando la empresa presenta productos en todos los puntos de la matriz y ayuda a las empresas para que analicen que parte del mercado ocupan y la tasa de crecimiento de la industria con el fin de decidir cuál es enfoque para determinados negocios.

Es una matriz de 4 cuadrantes en donde se clasifican los productos o UEN según la tasa de crecimiento del mercado y la participación de la UEN en el mercado. A continuación se describirán:

A. Productos signo de interrogación: Son productos que tiene una baja participación en mercados pero con tasas altas de crecimiento en el mercado. Por lo general se trata de productos nuevos que requieren gran cantidad de recursos para mantener su participación. Recursos que deberán ser generados por otros productos pues no han logrado afianzarse en un mercado en expansión muy competidor y por ello es un problema el cuidar de ellos para la empresa.

B. Productos estrella: Se trata de productos de gran crecimiento y alta participación, representan la esperanza del futuro. Son productos que requieren gran atención porque debe financiarse el alto ritmo de crecimiento que tienen; requieren mucho efectivo para mantener su competitividad dentro de los mercados en crecimiento, pero el fuerte liderazgo que ostentan hace que el flujo de fondos tienda a ser neutro. Con el tiempo su crecimiento se irá reduciendo y se convertirá en vacas generadoras de mayores efectivos. La estrategia deberá aplicarse al esquema de fortalezas y debilidades, a fin de evitar que el producto estrella se vea interrumpida o alterada en el sendero que lo lleve hacia su transformación en Vaca Lechera.

C. Productos vaca lechera: Los productos o negocios vaca lechera (cash-cows) son productos que tienen una posición privilegiada por su participación (productos líderes) en un mercado de bajo crecimiento o industrias maduras (por las bajas tasas de crecimiento). La mayor parte de sus clientes llevan tiempo con ellas y siguen siendo fieles, por lo cual los costos de marketing no son altos. Son muy pocos los negocios o productos que arriban a esta posición luego de atravesar con éxito la competencia en el cuadrante estrella, para llegar finalmente a ser cash-cow.

D. Productos perro: Estos productos tienen poca participación en el mercado y operan en industrias con bajas tasas de crecimiento. A una empresa no le conviene invertir mucho en esta categoría de unidades, por no ser muy rentables. Cuando no lo gran salir de esta categoría, algunas veces optan por eliminarla y sacarla del mercado.²³

8.1.1 Análisis y selección. De acuerdo con la Matriz de Boston, utilizada para llevar a cabo un análisis de la cartera de negocios, así como la posición de un negocio o un producto dentro del mercado a través de los cuatro cuadrantes anteriormente descritos, se llegó a la conclusión que el Sector Industria y específicamente el Sector de Plásticos se encuentran en el cuadrante vaca lechera ya que, ambos sectores son industrias maduras en donde su estrategia de marketing es tratar de defender la participación en el mercado, reforzando la lealtad de los clientes puesto que, los productos plásticos duran muchos años y su durabilidad y experiencia con el producto crea lealtad a la marca lo que lleva a convertirse en líderes del mercado.

La industria en este cuadrante, debe invertir para mantenerse y estimular a los administradores a “ordenar” la vaca o a emplear sus ganancias en el financiamiento de otros nuevos productos para generar mayor rentabilidad y ampliar su catálogo de productos como lo han hecho las empresas objeto de estudio: Rimax y Plasticel con más de 40 años en el sector de plásticos.

Para argumentar lo anterior, en la tabla 11 se puede observar que la participación del Valle de Cauca al PIB nacional es del 10,8% se debe rescatar que el departamento es el segundo mayor contribuyente al PIB nacional después del departamento de Antioquia a nivel nacional, según informe de la Cámara de Comercio de Cali.²⁴

²³ KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. Fundamentos de Marketing. Sexta Edición; Pearson Educación, 2003. Pag:589

²⁴ La participación del Sector Industria al PIB Nacional y del Valle del Cauca, Cámara de Comercio Cali, 2007

Tabla 11. Participación del Sector Industria al PIB Nacional y del Valle del Cauca Año 2007

ITEMS	AÑO 2007
Valor PIB de Colombia	273,710,257(millones de pesos)
% de participación de Sector Industria al PIB nacional	14.8%
% de participación de PIB del Valle del Cauca al total Nacional	10.89%
% de Participación del Sector de plásticos al sector Industria	5.8%

Fuente: DANE-Cuentas Nacionales Departamentales 2007

Tabla 12. Producción Bruta del Sector Industria (Plástico) a nivel Nacional

PUESTO	(CIU Rev.3 A.C.)	DESCRIPCION	MILLONES \$
5	252	Plástico y caucho	883.165

Fuente: DANE- Encuesta Anual manufacturera (EAM)

En la tabla 12 se observa que el sector de plásticos ocupa el quinto lugar de aporte a la producción bruta del sector industria, lo que indica que su volumen es significativo permitiéndole a la industria contribuir al PIB tanto Nacional como departamental, generando oportunidades para los nuevos y futuros inversionistas que le apuestan al sector de plásticos y así mismo, beneficiando su crecimiento para mejorar el nivel de desarrollo del Valle del Cauca.

9 RESULTADOS DEL INSTRUMENTO

Al analizar los procesos de la cadena de abastecimiento de las empresas de la región objeto de estudio, se desarrolló una entrevista que permitió conocer los procesos de exportación e importación en gestión organizacional, compra, transporte internacional, aduanera, almacenamiento e inventarios, costos y tiempo. Los resultados son los siguientes:

9.1 PLASTICOS RIMAX LTDA:

PROCESO DE IMPORTACIÓN:

Plásticos Rimax Ltda. es una empresa nacional del sector de plásticos que en su gestión organizacional es encargada por el Director de manufactura y el Jefe de Suministros y Logística quienes poseen un nivel de escolaridad en especialización y un dominio de inglés en lectura, escritura y conversación.

Su principal producto de importación son las materias primas e insumos que semanalmente importan de la Costa Este Norte, Costa Este Sur, Costa Oeste Centro, Costa Este Centro de América, Asia, Europa y Medio Oriente, haciendo uso de acuerdos comerciales como el Grupo 2 (México y Colombia) y valiéndose de medios como bases de datos, ferias internacionales, directorios industriales entre otros.

Plásticos Rimax Ltda. evalúa a su proveedor internacional antes de realizar la negociación con aspectos como precio, estabilidad financiera, oportunidad en la entrega, orden de compra, respaldo de garantía, flexibilidad en adelantos, retroalimentación, entre otras; cuenta con más de 9 proveedores para su principal producto de importación teniendo como criterios principales a la hora de elegirlos el precio del producto, el arancel, la calidad, forma de pago, tiempo de entrega, valor agregado, entre otros, mediante un contacto inicial, evaluación y negociación con los proveedores.

Los términos de negociación utilizados en la importación son EXW, FOB, CFR, teniendo en cuenta la orden de compra y su envío al proveedor y una póliza de seguros que la ampare, mediante la forma de pago de giro directo.

En la gestión de transporte internacional, el tipo de carga es normal la naturaleza de la mercancía es la carga general clasificada en contenedores de diferentes tamaños. Plásticos Rimax Ltda. considera que para dicho transporte internacional la infraestructura en los puertos, los trámites aduaneros, los tiempos de nacionalización y la infraestructura de las comunicaciones son parcialmente eficientes; De igual manera, conoce con exactitud el tiempo de tránsito internacional de sus importaciones y envía siempre las instrucciones de embarque completas y la información constante y actualizada de los cambios que se presentan en los recargos en los fletes.

En la gestión aduanera, el Jefe de Suministros pide la factura con 10 a 20 días de anticipación utilizando en un 90% la nacionalización en zona primaria y un 10% en el descargue directo; para la nacionalización de la mercancía utiliza la modalidad Ordinaria con nacionalización en el puerto con un tipo de aduana marítima en Buenaventura aunque no cuenta con un deposito habilitado. La empresa es usuaria del Plan Vallejo utilizando en un 40% en materias primas.

La nacionalización de la mercancía se realiza a través de un agente de aduanas nivel 1 certificados por BASC y manejándolo en ciudades como Cartagena, Bogotá, Cali, Cúcuta, Ipiales y Buenaventura conociendo y negociando los ítems que el agente de aduana cobra. La empresa conoce los requisitos que debe cumplir la factura comercial internacional para nacionalizar así como entiende y aplica la declaración de importaciones, la declaración de valor, la 13 modalidades de importación, las diferentes declaración de cambio, las sanciones como régimen cambiario, incumplimiento en los compromisos adquiridos en los sistemas especiales, aduaneras de los declarantes en el régimen de importación, transito aduanero, como aduanero permanente y en materia de valoración aduanera; La empresa, sabe como liquidar los tributos aduaneros pero subcontrata al agente de aduanas para que la realice los trámites aduaneros.

Plásticos Rimax Ltda., considera que el trámite que más le genera demora es el retiro de contenedor del terminal, la radicación de documentos (Muisca), la incorporación en el Syga, la liberación de documentos, el recibo de documentos originales entre otros.

En la gestión de almacenamiento e inventarios, la empresa no cuenta con un centro de distribución pero cuenta con bodegas, equipos especializados, software MAPICS (INFOR XA) para el almacenamiento de la materia prima y el producto terminado utilizando un plan de manejo de no conformidades llamado Sistema de

aseguramiento de Calidad y la filosofía de 5's. El rendimiento de la planta operativa es del 99% pero no tiene implementado un control de inventarios cíclicos.

Por último, en la gestión de costos y tiempo, el lead time del producto importado es de 60 días tardando entre 1 y 6 horas el descargue de la mercancía del contenedor a la bodega. La empresa, conoce el tiempo que tarda su transportador terrestre en devolver el contenedor a la línea naviera y el costo de nacionalización que es más de \$2.000.000 así como también, la participación de los costos logísticos la cual es:

DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE
Operación sociedad portuaria	4%
Transporte internacional	54%
Transporte Interno	34%
Trámites aduaneros y demás	5%
Bodegajes	15%
Operador Portuario	15%

PROCESO DE EXPORTACIÓN:

Plásticos Rimax Ltda. es una empresa nacional del sector de plásticos que en su gestión organizacional es encargada por el Director de manufactura y el Jefe de Suministros y Logística quienes poseen un nivel de escolaridad en especialización y un dominio de ingles en lectura, escritura y conversación. Tiene como principal producto de exportación su producto de terminado el cual, lo exporta en carga normal clasificado en un contenedor a Europa, Asia, Caribe y todo el continente Americano.

La frecuencia de venta del producto terminado es diaria y lo hace a través de acuerdos comerciales como Grupo 2(México y Colombia), Mercado Común del

Sur – MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela, Colombia, Chile, Bolivia, Ecuador y Perú) y La Comunidad del Caribe (Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, Sant Kitts and Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Suriname y Trinidad y Tobago), entre otras.

La gestión de compra se hace a través del departamento financiero por medio de una distribución directa con el cliente y con distribuidores autorizados teniendo criterios de selección como estados financieros, forma y plazo de pago, referencias comerciales y cobertura del mercado.

Para los términos de negociación utiliza el FOB y el DDP, empleando para sus exportaciones órdenes de compra y póliza de seguros que la ampare así como forma de pago en giro directo.

Para Plásticos Rimax Ltda., las restricciones del país destino que afectan sus exportaciones son las autoridades portuarias como por ejemplo en México, Argentina y Perú.

La empresa, conoce los rubros que componen el flete internacional así como el tiempo de tránsito internacional de sus exportaciones utilizando como transporte internacional vía marítima e interno el terrestre.

En la gestión aduanera, Plásticos Rimax utilizada la aduana de Buenaventura (marítima) y Cúcuta e Ipiales (terrestre), a través de un agente de aduanas de nivel 1, conociendo las 10 modalidades de exportación, los tramites, sanciones, entre otras.

Por ser UAP no presentan demoras en su proceso de exportación ni presentan ningún tipo de inconvenientes.

9.2 PLÁSTICOS ESPECIALES S.A (PLASTICEL)

PROCESO DE IMPORTACIÓN:

Plásticos Especiales S.A., es una empresa nacional del sector de plásticos que en su gestión organizacional es encargada por el Jefe de Comercio Exterior y el Jefe de Despachos quienes poseen un nivel de escolaridad en maestría y un dominio de inglés en lectura y escritura.

Su principal producto de importación son las materias primas e insumos que semanalmente importan de la Costa Oeste Norte América y Medio Oriente, haciendo uso del acuerdo comercial ALADI (Asociación Latino Americana De Integración) y valiéndose de medios como bases de datos, ferias internacionales, directorios industriales entre otros.

Plásticos Especiales S.A., evalúa a su proveedor internacional antes de realizar la negociación con aspectos como precio, oportunidad en la entrega, estabilidad financiera, credibilidad en el mercado, información oportuna acerca del pedido, respaldo de garantía, entre otras; cuenta con 5 proveedores aproximadamente para su principal producto de importación teniendo como criterios principales a la hora de elegirlos el precio del producto, la calidad, tiempo de entrega, valor agregado ofrecido por el proveedor, plazo de pago, lead time entre otros, mediante un contacto inicial, evaluación y negociación con los proveedores.

El término de negociación utilizado en la importación CFR, teniendo en cuenta la orden de compra y su envío al proveedor y una póliza de seguros que la ampare, mediante la forma de pago de giro directo.

En la gestión de transporte internacional, el tipo de carga es normal clasificada en contenedores. Plásticos Especiales S.A., considera que para dicho transporte internacional la infraestructura en los puertos, estados de vías y carreteras son parcialmente eficientes, mientras que los trámites aduaneros, los tiempos de nacionalización y la infraestructura de las comunicaciones son eficientes. Conoce todos los rubros que componen el flete internacional así como necesita la información del flete base, los recargos, los gastos en el puerto y en el contenedor de su proveedor.

Plásticos Especiales S.A., conoce con exactitud el tiempo de tránsito internacional de sus importaciones aunque no estable acuerdos de servicio con el proveedor de

transporte internacional. Utiliza el transporte interno terrestre en la mayor frecuencia de sus importaciones así como el transporte internacional es el marítimo, enviando siempre las instrucciones de embarque completas y la información constante y actualizada de los cambios que se presentan en los recargos en los fletes.

En la gestión aduanera, el Jefe de Comercio Exterior pide la factura con 10 días de anticipación utilizando en un 100% la nacionalización en zona primaria; para la nacionalización de la mercancía utiliza la modalidad Ordinaria con nacionalización en el puerto de Buenaventura en un 90% y en el puerto de Cartagena en un 10% aunque, no cuenta con un depósito habilitado. La empresa es usuaria del Plan Vallejo utilizando en un 75% en materias primas.

La nacionalización de la mercancía se realiza a través de un agente de aduanas nivel 1 certificados por BASC y manejándolo en ciudades como Cartagena, Bogotá, Cali, Cúcuta, Ipiales y Buenaventura conociendo y negociando los ítems que el agente de aduana cobra. La empresa conoce los requisitos que debe cumplir la factura comercial internacional para nacionalizar así como entiende y aplica la declaración de importaciones, la declaración de valor, la 13 modalidades de importación, las diferentes declaración de cambio, las sanciones como régimen cambiario, incumplimiento en los compromisos adquiridos en los sistemas especiales, aduaneras de los declarantes en el régimen de importación, transito aduanero, como aduanero permanente y en materia de valoración aduanera; La empresa, sabe como liquidar los tributos aduaneros.

Plásticos Especiales S.A., considera que el trámite que más le genera demora es el retiro de contenedor del terminal, seguido de la radicación de documentos (Muisca), la incorporación en el Syga, la selectividad, la inspección, la liberación de documentos, levante, el recibo de documentos originales entre otros.

En la gestión de almacenamiento e inventarios, la empresa no cuenta con un centro de distribución pero cuenta con bodegas, equipos especializados, Software Seg Uno para el almacenamiento de la materia prima y el producto terminado utilizando un plan de manejo de no conformidades llamado Sistema de aseguramiento de Calidad y la filosofía de 5's. El rendimiento de la planta operativa es del 80% y tiene implementado un control de inventarios cíclicos.

Por último, en la gestión de costos y tiempo, el lead time del producto importado es de 45 días tardando entre 6 y 12 horas el descargue de la mercancía del

contenedor a la bodega. La empresa, conoce el tiempo que tarda su transportador terrestre en devolver el contenedor a la línea naviera y el costo de nacionalización que está entre \$500.000 y \$1.000.000 así como también, la participación de los costos logísticos la cual es:

DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE
Operación sociedad portuaria	20%
Transporte internacional	30%
Transporte Interno	15%
Trámites aduaneros y demás	20%
Bodegajes	15%

PROCESO DE EXPORTACIÓN:

Plásticos Especiales S.A., es una empresa nacional del sector de plásticos que en su gestión organizacional es encargada por el Jefe de Comercio Exterior y el Jefe de Despachos quienes poseen un nivel de escolaridad de maestría y un dominio de ingles en lectura y escritura. Tiene como principal producto de exportación su producto de terminado el cual, lo exporta en carga normal clasificado en un contenedor o como carga suelta a Costa Oeste Sur América, Costa Este Centro América, Europa, y el Caribe.

La frecuencia de venta del producto terminado es semanal y lo hace a través de acuerdos comerciales como ALADI (Asociación Latino Americana De Integración: países miembros la República Argentina, el Estado Plurinacional de Bolivia, la República Federativa del Brasil, la República de Chile, la República de Colombia, la República del Ecuador, los Estados Unidos Mexicanos, la República del Paraguay, la República del Perú, la República Oriental del Uruguay y la República Bolivariana de Venezuela.), y CAN (Comunidad Andina, países miembros Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) entre otros.

La gestión de compra se hace a través del Gerente de Ventas por medio de una distribución directa con el cliente y con distribuidores autorizados teniendo criterios de selección referencias comerciales, estados financieros, forma y plazo de pago, y cobertura del mercado.

Para los términos de negociación utiliza el CFR, empleando para sus exportaciones órdenes de compra y póliza de seguros que la ampare así como forma de pago en giro directo. Para Plásticos Especiales S.A., las restricciones del país destino que afectan sus exportaciones son los aranceles sobre sus productos.

La empresa, conoce los rubros que componen el flete internacional así como el tiempo de tránsito internacional de sus exportaciones utilizando como transporte internacional vía marítima e interno el terrestre.

En la gestión aduanera, Plásticos Especiales S.A., utiliza la aduana de Buenaventura y Cartagena (marítima), Cali y Bogotá (aérea) Cúcuta e Ipiales (terrestre), a través de un agente de aduanas de nivel 1, conociendo las 10 modalidades de exportación, los tramites, sanciones, entre otras.

En su proceso de exportación presentan demora en la inspección antinarcóticos.

10 CONCLUSIONES

- Se estableció la evolución del sector de plásticos en Colombia y principalmente el Valle del Cauca, en donde se identificó el gran potencial que tiene a nivel internacional producto de un crecimiento en los últimos años y una gran capacidad para lograr mayor productividad sin embargo, es necesario invertir en investigación y desarrollo para satisfacer la demanda mundial y alcanzar nuevos mercados que permitan generar valor agregado, riqueza y calidad de vida en la región.
- La economía del Valle del cauca es una de las 3 más grandes del país, y los plásticos y cauchos son el 25% de las exportaciones de este departamento junto con el papel, cartón y sus derivados.
- La demanda de productos de la Industria de Plástico Colombiana es dependiente en alto porcentaje de la importación de materias primas, pues su producción en el mercado nacional no supe las necesidades del Sector. Dado lo anterior, la Industria debe adquirir sus materias primas en el mercado extranjero apoyándose en los diversos acuerdos comerciales que actualmente Colombia presenta.
- Se identifico la situación de las empresas objeto de estudio mediante la información obtenida y los resultados del instrumento en la gestión de compras, gestión de transporte internacional, gestión de almacenamiento e inventarios y gestión aduanera para las recomendaciones posteriores.
- Plásticos Rimax Ltda. y Plásticos Especiales S.A, tienen un gran dominio en la cadena de abastecimiento producto de sus años de experiencia en el mercado; los encargados de las importaciones y exportaciones conocen los rubros que componen el flete internacional, lo que cobra su agente de aduana, el rango de costo en que se encuentra su proceso de nacionalización de la mercancía.
- Plásticos Rimax Ltda y Plásticos Especiales S.A conoce, entiende y aplica las declaraciones de valor y de cambio, las modalidades de importación y exportación como también, las sanciones a las que puede estar expuesto.

- Por ser Usuarios Aduaneros Permanentes y Altamente Exportadores, no poseen mayor dificultad en los trámites o procesos de nacionalización por el volumen y la periodicidad con que hacen importaciones y exportaciones lo que las diferencia de otras empresas.
- Es importante resaltar la participación del Valle del Cauca en el PIB Nacional, puesto que es el segundo contribuyente después de Antioquia, y ocupa el quinto lugar en la producción bruta del sector de industria, permitiendo el aporte al desarrollo del país y generando oportunidades y expansión en los negocios.

11 RECOMENDACIONES

- Es recomendable la aplicación de la Matriz de Boston en las organizaciones, de tal forma que se pueda analizar el posicionamiento y el ciclo de vida de su productos, con el fin de llevar a cabo planes de mejoramiento que permitan un avance del sector farmacéutico.
- Actualmente es esencial que los empresarios estén informados tanto de los cambios del entorno económico y político como también, de la parte de comercio exterior, la reglamentación, los nuevos términos de negociación y demás trámites de tal forma, que se evalúe oportunidades de mercado, teniendo en cuenta la alta calidad de los productos y procesos, el valor agregado y el obtener resultados sostenibles en el tiempo que permitan contribuir a la productividad y competitividad de las empresas.
- Las empresas que componen el sector de plásticos deben empezar a buscar alternativas que contribuyan al mejorar el medio ambiente, como materias primas o productos terminados en plásticos biodegradables o plásticos reciclados. Los biopolímeros tienen un gran potencial técnico y comercial pero su crecimiento para los próximos años dependerá en gran medida de la inversión que empresas locales realicen en investigación y determinen como estrategia de mercado.
- Es necesario incentivar la producción de materia prima en el país para reducir las importaciones, con esto se reducirían los costos de los productos finales, haciéndolo más competitivos en el mercado objetivo.
- Debe darse una continua modernización tecnológica por parte de las empresas con el objetivo de mantener una elevada competitividad tanto en el mercado local como en los de exportación.
- Asociaciones como ACOPLASTICOS deben ser el tipo de ente que dirija el desarrollo del sector plástico, dando los servicios de capacitación y de promoción de los procesos productivos a nivel regional, nacional I e internacional como sector.

12 BIBLIOGRAFIA

ACOPLASTICOS con base en archivos magnéticos DIAN, importaciones y exportaciones efectivas año 2002.

BANCO DE DATOS DE COMERCIO EXTERIOR. Importaciones y Exportaciones de las empresas del sector farmacéutico en el Valle del Cauca. Disponible en Internet: www.mincomercio.gov.co

COLOMBIA PERFIL SECTORIAL QUÍMICO-PLÁSTICO-CAUCHO (On line). Disponible www.proexport.com.co/inversion

DANE, Departamento Administrativo Nacional de Estadística; Cuentas Nacionales trimestrales (On line). Disponible en internet: www.dane.gov.co

DOCUMENTO REGIONAL VALLE DEL CAUCA; Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad; Junio 2007

ENCUESTA ANUAL MANUFACTURERA DANE, 2000. Datos registrados para la agrupación CIU 356, Sector Productos de Plástico.

EXPLOTACIÓN DE PLÁSTICO EN COLOMBIA; pág. 4

GUÍAS AMBIENTALES, Ministerios de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, Bogotá, Colombia, Julio 2004

GUIAS AMBIENTALES, Principales procesos básicos de transformación de la industria plástica y manejo, aprovechamiento y disposición de residuos plásticos post-consumo. Ministerio de ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial. De la pág. 25 a la 32.

INFORME DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES –Proexport, Diciembre de 2010

INVIERTA EN COLOMBIA. Trabajo, Compromiso, Ingenio. Sector Petroquímico, Septiembre 2009

KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. Fundamentos de Marketing. Sexta Edición; Pearson Educación, 2003. Pág.: 589

LEGICOMEX. Comercio exterior de Colombia por regiones; Región Pacífica; Diciembre 12 de 2006

NEGOCIEMOS CON COLOMBIA, 1999 (On line). Disponible en internet: www.businesscol.com

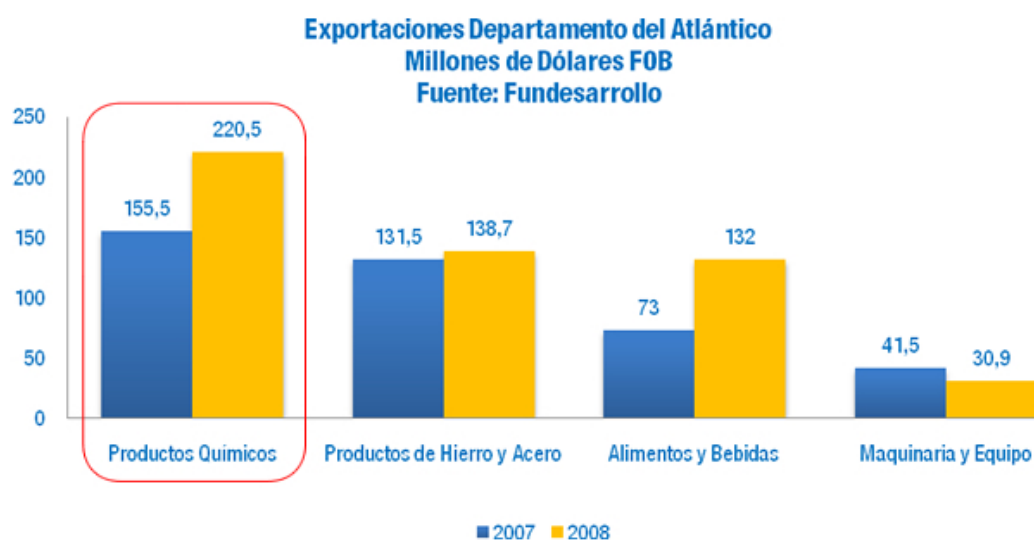
PROEXPORT COLOMBIA, [en línea]: Sector industria y Sector Plástico (On line). Disponible en Internet: www.proexport.com.co

SECTOR QUÍMICO PLÁSTICO EN COLOMBIA. Perfil de plásticos y químicos en Colombia. Ecuador Exporta

13 ANEXOS

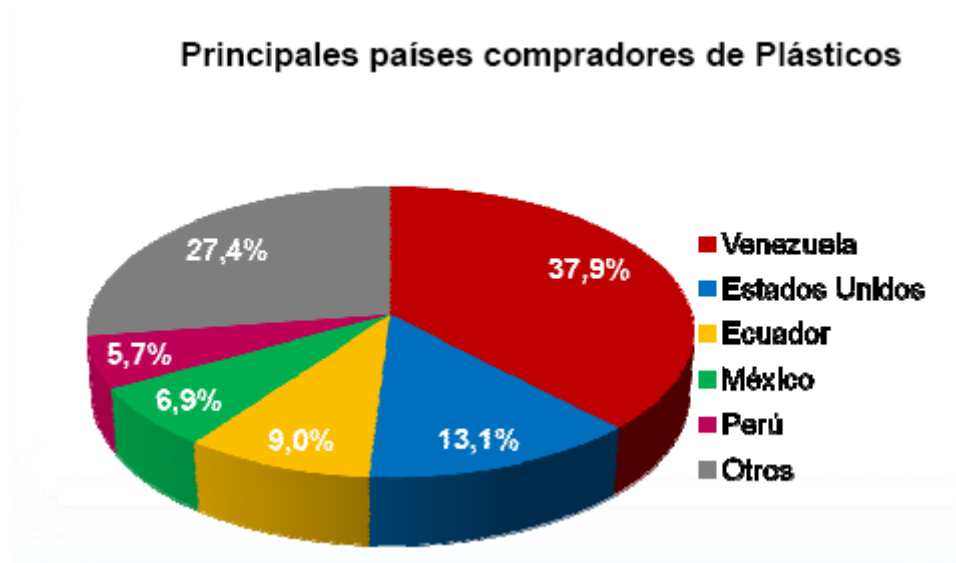
Anexo A. Sector de Químicos y Plástico principal sector exportador.

Químicos y Plásticos



Fuente: PRO-BARRANQUILLA

Anexo B. Principales países compradores de plástico.



Fuente: DIAN

Anexo C. Indicadores financieros Sector de Plásticos 1995-2009

INDICADORES FINANCIEROS SECTOR PLASTICOS 1995 - 2009

EMPRESA	AÑO	UTILIDAD OPERATIVA	TOTAL ACTIVO	ROA
COMPAÑIA IBEROAMERICANA DE PLASTICO	1995	\$ 1.430.550,00	\$ 13.857.281,00	10,32%
	1996	\$ 1.852.890,00	\$ 29.935.511,00	6,19%
	1997	\$ 6.614.523,00	\$ 43.859.870,00	15,08%
	1998	\$ 2.333.544,00	\$ 47.065.345,00	4,96%
	1999	\$ 2.159.221,00	\$ 43.478.312,00	4,97%
	2000	\$ 1.226.108,00	\$ 28.339.082,00	4,33%
	2001	\$ 5.211.150,00	\$ 39.235.571,00	13,28%
	2002	\$ 5.272.699,00	\$ 32.275.170,00	16,34%
	2003	\$ 4.134.681,00	\$ 31.359.133,00	13,18%
	2004	\$ 4.353.591,00	\$ 35.433.940,00	12,29%
	2005	\$ 8.277.872,00	\$ 47.999.119,00	17,25%
	2006	\$ 11.153.157,00	\$ 89.489.476,00	12,46%
	2007	\$ 15.834.458,00	\$ 152.807.541,00	10,36%
	2008	\$ 18.357.974,00	\$ 157.416.045,00	11,66%
	2009	\$ 24.352.310,00	\$ 67.845.698,00	35,89%
TOTAL		\$ 112.564.728,00	\$ 860.397.094,00	13%

Fuente: Superintendencia de Sociedades